

L'integrazione, attraverso Aeolus, degli asset nei pneumatici Industrial Pirelli e ChemChina porterà alla nascita della quarta potenza mondiale in tale segmento, dove fino a oggi Pirelli deteneva la settima posizione. A Reifen questa svolta è stata tangibile, in quanto insieme al lancio della nuova generazione di pneumatici autocarro, è stata presentata anche la nuova strategia multimarca dell'azienda italiana, entrata l'anno scorso nell'orbita del colosso cinese ChemChina. Ne abbiamo parlato con Renato Zilli, al tempo dell'intervista Ceo di Pirelli Industrial per l'Europa e oggi a capo della struttura commerciale del sud est asiatico e dell'India.

Come cambia l'offerta Pirelli per l'autocarro?

RZ: Ad Essen non è stato possibile presentare l'intera offerta di Pirelli perché, sebbene lo studio dell'integrazione sia in fase avanzata, la sua piena realizzazione richiederà ancora del tempo, a cominciare da quello necessario per il completamento di tutti i processi autorizzativi.

✖ Nel prossimo futuro l'offerta per il settore dell'autotrasporto sarà più precisa e più ricca. [Il prodotto lanciato alla fiera di Essen, l'R:01 Triathlon](#), è comunque qualcosa che mancava alla nostra line-up: un pneumatico dedicato agli impieghi misti, che sono quelli che in assoluto stanno più caratterizzando il mercato europeo.

Una volta conclusa l'integrazione con Aeolus, l'offerta del primo pure global player nel settore dei pneumatici TBR sarà multi-brand e, combinando le vendite di Aeolus con le nostre in Europa saremo forse il terzo operatore del settore. Il focus rimarrà sul servizio e sull'offerta a costo chilometrico, con una forte attenzione alle esigenze del cliente. Il marchio **Pirelli** rafforzerà la propria identità premium sia nei prodotti che nei servizi, mentre **Aeolus** rappresenterà l'offerta 'value and performance' e i marchi dei partner cinesi, tra cui **Yellowsea** e **Double Happiness**, completeranno la gamma nella terza fascia 'value for money'.

La distribuzione verrà centralizzata?

RZ: Non ha senso distruggere quello che funziona, per cui entreremo sì nel mondo dell'offerta multi-tier, ma senza toccare gli attuali distributori, che lavorano bene e che possono essere sinergici con Pirelli. Sono partner attivi e vanno coinvolti.

Che ruolo avrà la ricostruzione?

RZ: Un'ulteriore sfida per Pirelli sarà quella di diventare un player davvero rilevante anche

nella seconda vita del pneumatico. Gli investimenti già fatti nell'ambito della ricostruzione cominciano a produrre dei risultati e ci tengo a sottolineare che per la prima volta nella storia dell'azienda, lanciamo un nuovo prodotto e contemporaneamente anche [la fascia prestampata Novateck](#) con il medesimo disegno battistrada. Questo è un chiaro esempio dell'importanza che diamo e che daremo alla ricostruzione.



Pirelli rientra ufficialmente anche nel segmento agricoltura?

RZ: La fiera di Essen non è stata solo l'occasione per presentare un prodotto truck, ma anche per annunciare ufficialmente - dopo mesi di rumors - che siamo finalmente tornati nel mercato agro in Europa, un mercato dal quale eravamo usciti anni fa, quando avevamo ceduto il marchio, il know-how e alcuni brevetti a Trelleborg. Adesso però tutte le fasi di proprietà ed esclusive sono scadute e Pirelli rientra, dopo 16 anni, nel mondo dei pneumatici per macchine agricole, con un prodotto che si chiama PHP e con delle misure che sono specificatamente progettate per il mercato europeo e in particolare per i mercati europei più evoluti: Francia, Germania, Italia, Belgio e Olanda.

I primi livelli di vendita fatti quest'anno, in maniera molto mirata, per poterci garantire una conoscenza ancora più approfondita del mercato agro, ci dicono che siamo rientrati esattamente con lo stesso livello di tecnologia ed esclusività che avevamo quando da questo mercato siamo temporaneamente usciti.

Anche nel settore agricoltura l'offerta diventerà multi-brand?

RZ: Esiste in effetti una piccola produzione agro anche nelle altre quattro società di proprietà del Gruppo ChemChina (Aeolus, Yellowsea, Double Happiness e Guilin), ma non è radializzata e non è adatta al mercato europeo, per cui al momento escludiamo la possibilità di importare second brand agro. La tendenza rimane tuttavia quella di segmentare in fasce la gamma, per cui le strategie potrebbero essere diverse nel medio-lungo termine.

Come avverrà l'integrazione tra le aziende?

RZ: Il processo di integrazione avverrà in modo graduale e, così come previsto fin dall'inizio, comporterà del tempo legato anche all'ottenimento delle autorizzazioni necessarie. Intanto, però, il percorso di crescita è già stato avviato attraverso la conclusione dell'accordo per l'acquisizione da parte di Aeolus del 10% di Pirelli Industrial, controllata al 100% da Pirelli Tyre che a sua volta acquisirà l'80% delle attività car di Aeolus. Un passaggio coerente con l'obiettivo di focalizzazione di Aeolus sul segmento Industrial e che

pone le premesse anche per il suo upgrade tecnologico, attraverso la sottoscrizione di un accordo di licenza inclusivo dell'assistenza tecnica da parte di Pirelli che permetterà un immediato processo di miglioramento tecnologico dell'attività produttiva di Aeolus nel segmento industrial. Alla fine del percorso, il quarto operatore mondiale del segmento vanterà una capacità produttiva complessiva di oltre 17,5 milioni di pezzi, un solido posizionamento in tutto il mondo e un'offerta completa per tutte le fasce del mercato.

